

หลักสูตร การเจรจาต่อรองให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ (Productive Negotiation Skills and Techniques)

3 มีนาคม 2560 9.00–16.00น. ณ โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ พนักงานขาย ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการเจรจาต่อรองอย่างมั่นใจ ตั้งแต่การเข้าใจหลักการเจรจาต่อรองและการวิเคราะห์ปัจจัยที่นำไปใช้ในการเจรจาต่อรอง การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนการเจรจา กลยุทธ์และเทคนิคการเจรจาที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการเจรจาต่อรอง ได้ด้วยตัวตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการเจรจาต่อรองการขาย การประเมินสถานการณ์ของลูกค้า การแก้ปัญหาในการเจรจาต่อรองอันนำไปสู่การปิดการขายอย่างได้ผล
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ได้จริง ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการอบรม

1. หลักการเจรจาต่อรอง (เรียนรู้เรื่องหลักการพื้นฐานการเจรจาทำไมต้องเจรจาต่อรอง เจรจาย่างชนะทั้งสองฝ่าย Win-Win คืออะไร)
2. การวิเคราะห์ปัจจัยในการเจรจาต่อรอง (เรียนรู้เรื่องปัจจัยในการเจรจาต่อรองเพื่อให้ทราบว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่ต้องคำนึงถึงในการเจรจา) การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนการเจรจาต่อรอง (เรียนรู้เรื่องการเตรียมตัวให้พร้อมในการเจรจา)
 - 2.1 สถานการณ์ของคู่เจรจา
 - 2.2 การเตรียมตัวเอง
3. ขั้นตอนการเจรจาต่อรอง (เรียนรู้เรื่องขั้นตอนการเจรจาอย่างเป็นระบบ ทำให้เกิดการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับคู่เจรจาและบรรลุเป้าหมายทั้งสองฝ่าย)
4. กลยุทธ์การเจรจา (เรียนรู้เรื่องกลยุทธ์การเจรจาอย่างเป็นระบบ)
 - 4.1 การสำรวจพฤติกรรมและความต้องการของคู่เจรจา
 - 4.2 การพิจารณาข้อเสนอ
 - 4.3 การแลกเปลี่ยนข้อตกลง
 - 4.4 รูปแบบการเจรจา
5. การจูงใจขณะเจรจาต่อรอง (เรียนรู้เรื่องการจูงใจในระหว่างการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพ)
6. กิจกรรม Workshop: การคาดเดากลยุทธ์คู่เจรจา (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม) (กำหนดสถานการณ์ให้หลังจากนั้นคู่เจรจาจะต้องคาดเดากลยุทธ์คู่เจรจาด้วยเทคนิคการหาข้อมูลโดยใช้คำถาม)
7. กิจกรรม Workshop: การเจรจาต่อรองการขาย (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม) (กำหนดสถานการณ์ให้หลังจากนั้นคู่เจรจาต้องเจรจากันให้บรรลุเป้าหมายของทั้งสองฝ่ายอย่างประนีประนอม ในระหว่างนั้น ผู้เข้าสัมมนาท่านอื่นๆ จะต้องสังเกตและให้ความเห็นกับคู่เจรจาได้ถึงความเหมาะสมในการเจรจาทั้งในด้านที่ดีและด้านที่ต้องปรับปรุงพัฒนา เมื่อสิ้นสุดการเจรจา วิทยากรจะสรุปเทคนิคการนำไปใช้กับฝ่ายงานอื่นๆ หรือในงานของผู้เข้าสัมมนาทุกคนในฝ่ายงานอื่นๆ ได้อย่างเหมาะสม พร้อมเทคนิคเพิ่มเติมในการนำไปประยุกต์ใช้)
8. การสื่อสารในระหว่างการเจรจา (เรียนรู้เรื่องการสื่อสารในระหว่างการเจรจาต่อรองอย่างได้ผล เนื่องจากการสื่อสารที่ดีย่อมทำให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกันและสามารถป้องกันปัญหาในอนาคตได้)
9. การสร้างบรรยากาศการเจรจาต่อรอง (เรียนรู้เรื่องการสร้างบรรยากาศที่ดีในระหว่างการเจรจาต่อรอง ซึ่งจะช่วยให้เรื่องที่ซับซ้อนจบลงอย่างไม่สร้างความตึงเครียด)
10. สิ่งที่ดีและไม่ควรทำในการเจรจาต่อรอง (เรียนรู้เรื่องสิ่งที่ควรทำและไม่ควรทำ ซึ่งจะช่วยให้การเจรจาต่อรองสามารถบรรลุเป้าหมายได้)
11. หัตถ์คดีที่ดีในการเจรจาต่อรอง (เรียนรู้เรื่องการสร้างหัตถ์คดีที่ดีในระหว่างการเจรจาต่อรอง)
12. การยุติการเจรจาต่อรอง (เรียนรู้เรื่องการยุติการเจรจาต่อรองอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อทำให้การเจรจาลงด้วยข้อสรุปที่ตรงกันและจบภายในเวลาที่เหมาะสมไม่ยืดเยื้อ)
13. คำถามและคำตอบ (เปิดโอกาสให้ผู้เข้าสัมมนาได้สอบถามคำถามที่

วิทยากร:

อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วย
คุณภาพมากกว่า 30 ปี

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร การเจรจาต่อรองให้ได้ผลอย่างสร้างสรรค์ Productive Negotiation Skills and Techniques

ราคาปกติท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,173 บาท

สมัครและชำระก่อนวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2560 **เหลือเพียง!** ท่านละ 3,400 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

5. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ เบอร์ติดต่อ..... โทรสาร

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเต้า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เช็คขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธิมณฑล สาย 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7